

国家商务部：我国实体零售经营回暖

主要业态回暖，企业盈利能力增强

去年中国在线外卖市场规模或达 2046 亿元 三四线城市成外卖重要增长极

羊城晚报讯 记者马汉青报道：11日，国家商务部流通业发展司负责人介绍了2017年我国典型零售企业发展情况。数据显示，2017年，专卖店、专业店、超市和百货店等实体零售主要业态经营回暖。

零售销售规模增速加快

据介绍，去年我国实体零售销售规模增速加快。2017年，商务部重点监测的2700家典型零售企业（以下简称典型企业）销售额同比增长4.6%，增速较上年同期加快3个百分点，其中通过电子商务实现销售额增长26.8%，增速加快3.2个百分点。

企业盈利能力增强

2017年，典型企业营业利润和利润总额分别增长8.0%和7.1%，增速分别比上年同期加快6.5和11个百分点。主要业态经营回暖。典

型企业分业态数据显示，2017年，专卖店、专业店、超市和百货店销售额增速分别为8.3%、6.2%、3.8%和2.4%，较上年同期分别加快6.6、3.3、1.9和2.7个百分点。

千店千面新业态亮眼

该负责人分析，2017年我国实体零售创新转型有众多亮点。一是发展新业态。零售企业积极打通线上线下和上下游，促进多业态、跨行业、聚合式、协同化深度融合。如宾果盒子、淘咖啡等探索无人货架和无人便利店，提高购买效率，永辉超级物种店发展“超市+餐饮”新模式。二是搭建全渠道。零售企业充分运用现代信息技术，全面拓展实体店、无人店、移动端、PC端、电视购物平台等销售渠道。如阿里联手百联、银泰、大润发，加速线上线下融

合；物美联合“多点”打造“自由购”平台，使消费者实现便捷高效的一体化购物。三是重构供应链。零售企业积极推进供应链向生产端延伸，压缩成本，以需定产，实现“千店千面”。如大商集团收购海外企业，打造自有品牌；百果园入驻生鲜市场，完善冷链物流和生鲜供应链。四是推进渠道下沉。零售企业加快向中小城市、新型城镇和农村市场推进渠道扩张。如京东推行“京东超市百城行”活动，苏宁计划在农村开设1000家苏宁易购直营店。

该负责人表示，2018年在宏观经济形势持续向好、现代信息技术应用步伐加快等利好因素作用下，零售企业创新转型不断升级，实体店资源重新成为线上线下企业竞争的焦点，实体零售回暖趋势将持续增强。



诸如盒马鲜生、超级物种等网红超市成为2017年实体零售创新转型的亮点之一

从城市级别来看，三四线城市外卖订单同比增速高于一二线城市，订单占比高达40%，同比增加5个百分点，三四线城市已经成为外卖发展的重要增长极。

或向到家服务转型

报告认为，外卖未来发展空间需要在供给、需求、配送三方面发力。比如在供给侧方面，就得加强品类扩张，因为虽然目前外卖依然以餐饮为主，但是甜点饮品、生活超市等类目的订单量和配送需求正在快速增长，后续将爆发更大的市场活力和市场空间。

再如需求侧方面，应扩展消费场景和消费时间。报告提到，除了办公室、大学校园、住宅区等外卖常规消费场景外，积极探索新的消费场景，如酒店、商铺、医院等消费场景。配送侧方面，未来随着订餐用户规模或达到3亿人，同比增长18%，规模和用户的增长率较上年都有所下降。

去年增长超两成

报告显示，中国餐饮大盘规模稳定增长，增速维持在两位数水平。2016年突破3.5万亿元大关，同比增长11%。2017年中国餐饮收入有望达到3.9万亿元，未来预计保持超过10%的增速。

而在线外卖市场在经历前期野蛮增长后增速放缓，但仍高于餐饮大盘增速。中国在线外卖市场2017年市场规模预计达到2046亿元，增长率为23%，在线订餐用户规模或达到3亿人，同比增长18%，规模和用户的增长率较上年都有所下降。

广东在珠海全面推行国税地税“一厅通办” 先行先试全区域、全业务、全流程推开

羊城晚报讯 记者严丽梅、通讯员孙幼娇、张小婴报道：记者11日从广东税务部门获悉，广东省国税局、地税局在珠海市先行先试“一厅通办”，从本月起，珠海市国税地税通过互相赋予系统操作权限但不互派（简称“系统赋权”）的第四种合作模式，实现在全市区域范围内办税服务深度融合，有效解决了诸多国税地税合作难题。

据介绍，此次“一厅通办”实现了国税、地税综合涉税（费）业务全覆盖，包括税务登记、发票认定、申报纳税、优惠办理、社保费等七大类158项，还首次将二手房交易涉税业务和规费业务纳入其中，为纳税人和参保人办理涉税（费）事项带来更多便利。

珠海先行先试“系统相互赋权”“一厅通办”后突破地域和人员限制，全面共享办税厅资源，实现了业务范围、工作权限、办税区域的“三大跨越”。彻底实现纳税人信息共享，破解国税地税双方纳税人信息不对称的征管难题。国税、地税实现“服务一把尺子、办税一个标准”，提升了税收征管效能，进一步优化了营商环境。

“现在通过互相赋予系统操作权限和业务培训，国税人员也可以办地税业务，地税人员也可办国税业务，逐步取消了人员派驻形式，这是我们这次一厅通办最大的变化。纳税人来到我们办税厅，根本就分不清谁是地税人谁是国税人了，可以说真正实现了办税厅的国税地税一家。”珠海市地税局纳税服务局局长刘东局长说。

珠海市国税局、地税局在税



平均年龄 27 岁，北大微电子专业硕士毕业的几位年轻人在深圳南山创立的健康科技公司——格兰莫尔公司成立三年估值已数亿元，成为在睡眠科技市场份额不断扩大的新锐企业。面对中国超过千亿元的睡眠消费市场，敢于挑战 100 多年间未曾发生本质变化的睡眠寝具研发，背后的底气，来自这个团队申请的上百项相关专利及投资领域巨头们抛下的橄榄枝。

手握上百项专利 掘金千亿级睡眠市场 北大学霸团队创业五年估值已数亿

偶然发现的行业痛点

2014年，格兰莫尔公司成立之初，当卢坤涛、孙成俊和几位同学来到深圳之际，就在脑海里描绘了创建中国“独角兽”企业的蓝图。

创业为何选择睡眠科技领域？也许是一个偶然。2012年，一位公司创始人的家人因腰椎间盘突出不得不每次睡觉时在两个部位垫上不同厚度的垫子，以缓解疼痛，因为每一次翻身都要重新铺好枕头和垫子，睡眠质量受到严重影响。购买了四款床垫都不如意，哪怕最贵的十多万元的床垫也不能解决问题。

亲人的痛苦让格兰莫尔创始团队的这位成员萌生了一个念头，能不能用自己所学的机械自动化和传感技术来提供更为舒适的睡眠寝具？从这里开始，他和志同道合的同学卢坤涛开始思考睡眠科技的相关问题，一个崭新的领域在面前铺开。

没想到的是，这次探究让卢坤涛和小伙伴们惊讶于睡眠消费市场的巨大。有数据显示，在美国，失眠发生率高达32%—50%，“睡眠经济”年产值已达到数百亿美元。中国国民的失眠发生率也高达30%。截至2015年，中国睡眠产业市场容量已达2114亿元。

学霸创业团队创新无捷径

作为北大微电子专业的学霸团队，他们的最大优势就是研发实力。2012年，确定了创业的方向后，创业团队就开始了夜以继日的研发投入，两年后，格兰莫尔公司成立。1058天的实验研发，7000组实验数据，1000多个实验对象，17000组材料测试，见证了创新没有捷径，也容不得投机取巧。

走过五年创业路，一个个科技创新突破从理论变成产品，创业团队背后辛勤的劳作常人难以想象。一位投资人白天发信息给卢坤涛，直到深夜两点才收到回复，因为卢坤涛才刚走出实验室，他和伙伴们几乎全年无休，正如当初决定创业时拿出全部积蓄一样不遗余力。卢坤涛对羊城晚报记者说：“如果你的目标是珠峰，王屋太行压不倒你，如果你的目标是一座丘陵，一棵树也能把你压垮。”

让知识产权转化为效益

卢坤涛告诉记者，他们创业伊始就注意严密的知识产权保护。“我们坚信踏踏实实做产品，加上科学的战略布局就会有更高附加值，目的就是让知识产权转化为效益。”卢坤涛告诉记者，在格兰莫尔，研发比例高达65%，其目前已经拥有67项国际专利，在去年的研发阶段结束后，专利数有望达到300项。

“我们的每一份产品提案都要进行长时间的调研，十多个提案选出一个技术路径，再层层PK。”卢坤涛认为，很多创业公司的问题往往在于没有科学地去审视提案，稍有想法就去做了。充满激情、奋力科研同样要敬畏市场，这也是他们的行为准则。“我们一旦意识到自己的短板，包括市场、营销、资本、公关的短板，就去找这方面的能人。”

虽然市场仍需培养，此外还面临竞争者的追赶和研发突破的压力，格兰莫尔团队的年轻人却对未来充满信心：“我们认识的很多人选择去国外工作，但我们坚定在国内创业，用自己的才华回报祖国，这是我们的家国情怀。通过科技创新，我们也希望为人类带来睡眠质量的改善。”



中：格兰莫尔创始人之一、总经理卢坤涛，右：格兰莫尔创始人之一孙成俊，左：格兰莫尔创始人之一乐勇

蓝月亮总裁罗秋平：不再为继续领跑而感到孤独

羊城晚报讯 记者程行欢报道：时隔两年，蓝月亮再次革自己的命，在浓缩洗涤剂上推出至尊洗衣液。尽管浓缩是发展趋势，但市场化进程却异常缓慢，浓缩普及率与欧美发达国家相比差异巨大，已经到了夸张的地步。被称为行业技术狂人的总裁罗秋平接受羊城晚报专访时坦言，带领蓝月亮走在行业的第一位要承担巨大的创新风险。在蓝月亮不断领跑革新的过程中，他一直思考的一个问题是：不断在技术领域推出迭代新产品，革自己的命，做企业走这条路孤不孤独。

认知误区待纠正

羊城晚报：从目前中国的市场现状来看，浓缩洗衣液处于什么状况？

罗秋平：目前的数据显示，国内外浓缩占比差距极大，美、英、德、法等国家浓缩洗涤剂占比已高达98%以上，而中国还在4%以下。

而实际上，相比普通型洗涤剂，浓缩洗涤剂拥有更多优势，对消费者来说，更轻便更高效更节省；对零售商来说，能减少仓储面积；对环境来说更友好。毫无疑问，浓缩一定会成为未来的趋势。从销售数据上看我们已经迎来了春天，京东家清产品总销售额2017年同比增长48%，浓缩洗衣液产品销量（件数）2017年同比增长306%，增长趋势是非常明显的。

羊城晚报：浓缩液是未来市场的方向，但推广很有难度，难点是什么？

罗秋平：国外的浓缩推广，大都是在第三方和外力的作用下促成的。如日本，洗涤剂浓缩化是通过强大的行业协会，促使企业之间达成一致，共同摒弃非浓缩，从而进行升级推进的，而美国是通过渠道来引领浓缩。

从2012年开始，中国洗涤用品工业协会就开始大力推广浓缩洗涤产品标志。但推广浓缩的主要难点在于：消费

者对洗衣液有一些固有的认知，包括使用习惯也一时难以转变。比如觉得洗衣液越多衣服洗得越干净，认为泡沫越多洗得越干净，但实际上泡沫和去污力没有直接的关系，全球都朝着低泡甚至无泡的趋势发展。

科技进步带来高性价比

羊城晚报：蓝月亮推出新品至尊是更高端的产品，高端究竟是如何定义的？

罗秋平：我们对高端的界定是，高端不意味着高价格。高是高颜值、高附加值、高品质。我认为科技的进步，带来的不是更贵的产品，而是更高的性价比。

羊城晚报：蓝月亮目前还面临什么样的挑战，是否觉得孤独？

罗秋平：人类洗涤剂使用历史在5000年来，一共发生过五代的变化，每一步都是革命。目前企业主要面对的挑战是如何应对消费者需求的多元化、个性化和高端化，尤其是年轻消费者对产品和品牌的使用感受甚至是所传达的理念，都有了新要求。

精明的商人不会去尝试走在第一，而是选择稳妥的第二位跟进者。我也一直在思考自己走在第一位孤独不孤独，做成功了就是先锋，做失败了就是先烈。但是现在想通了，我并不孤独。

打造智慧城市建设“最强大脑”

羊城晚报讯 记者赵燕华报道：1月11日，大咖云集的“数字中国·未来城市”首届广州塔未来城市论坛举行，论坛期间，神州控股协同广州城投及相关单位成立广州智慧城市研究院。据悉，北京大学、思科等科研院所、科技企业也加入，此次成立的研究院堪称我国智慧城市建设“最强大脑”。在宣布携手全面对接和服务广州智慧城市建设的同时，神州数码控股、广州市城投集团、广州广电运通金融电子股份有限公司还签署三方战略合作协议，根据协议，三方将进一步发挥优势互补及协同作用，共同推动打造智慧城市、智慧医疗、智慧金融、智慧农业、智慧政务等产业联盟。

作为智慧城市顶级“学术智

鄂尔多斯高端羊绒品牌荣恒

“暖冬羊绒节”继续狂欢

赔钱处理 / 数量有限 / 先到先得

地址：广州市海珠区江南大道中348号珀丽酒店三楼茉莉厅
 热线：13824453485 时间：1.12(周五)-1.15(周一)
 公交 25.44.69.70.197.206.221.222.226.565 综合广场下车
 地铁 2 号线昌岗下车，C2 口出

来就送

到店扫码即可领取
98元精品披肩一条
(每日仅限50名)

惊爆价

羊绒围巾	18元
羊绒貂绒大衣	198元
羊绒衫	98元
双面呢大衣	198元
羊绒裤	88元
皮衣特价	198元

寒冬来临，很多消费者都会考虑在寒冷的冬天为家人、自己准备些优质、轻便、保暖的羊绒产品。本届羊绒节是你不错的选择。无论是柔软精细 保暖性超好的羊绒衫，还是细腻绵柔、款式新颖的羊绒围巾，都是这个季节的至好选择。本次羊绒节推出的羊绒衫、羊绒裤、羊绒内衣、羊绒围巾、羊绒披肩、羊绒床品等，全部采用鄂尔多斯地区优质山羊绒、领先工艺精纺纺织而成。除了价格绝对优惠外，羊绒制品的品类多、款式新，都成为消费者放心选购的新年礼物的至佳理由。

敢于和同城及全网比质比价

想知道首届“暖冬羊绒节”所售商品有多